

CS Commercialisation des vins



Filière : Commerce, vente, conseil Viticulture et œnologie

Niveau : CS

Voies de formation au sein du réseau :

Formation continue

Description de la formation

La formation permet d'acquérir les connaissances, compétences et savoir-faire pratiques nécessaires à l'exercice du métier de commercial en vins.

L'activité s'exerce dans une cave, une coopérative vinicoles, une maison de négoce, un magasin spécialisé... Le commercial maîtrise l'ensemble des techniques d'élaboration, d'élevage et de dégustation des vins. Il est capable de présenter les différents vins, de mener les négociations, de conclure les ventes et d'en assurer le suivi. Il peut participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise.

Compétences visées

- Présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise
- Utiliser les techniques de vente et de négociation
- Suivre les ventes dans le respect de la réglementation
- Présenter les différents types de vins
- S'initier aux whisky et spiritueux

Débouchés métiers

- Caviste
- Responsable de rayon

- VRP multi-cartes
- Agent commercial
- Chargé de commercialisation
- Animateur commercial

Poursuite d'études

Le CS vise une insertion professionnelle.

Modalités

Alternance

Lieux de formation

Formation continue

CFPPA Edgard Pisani

Centre de Formation Professionnel et de Promotion Agricoles

Route de Méron

49260 Montreuil-Bellay

02 41 40 21 30

cfppa.montreuil-bellay@educagri.fr